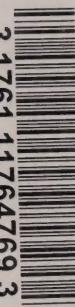
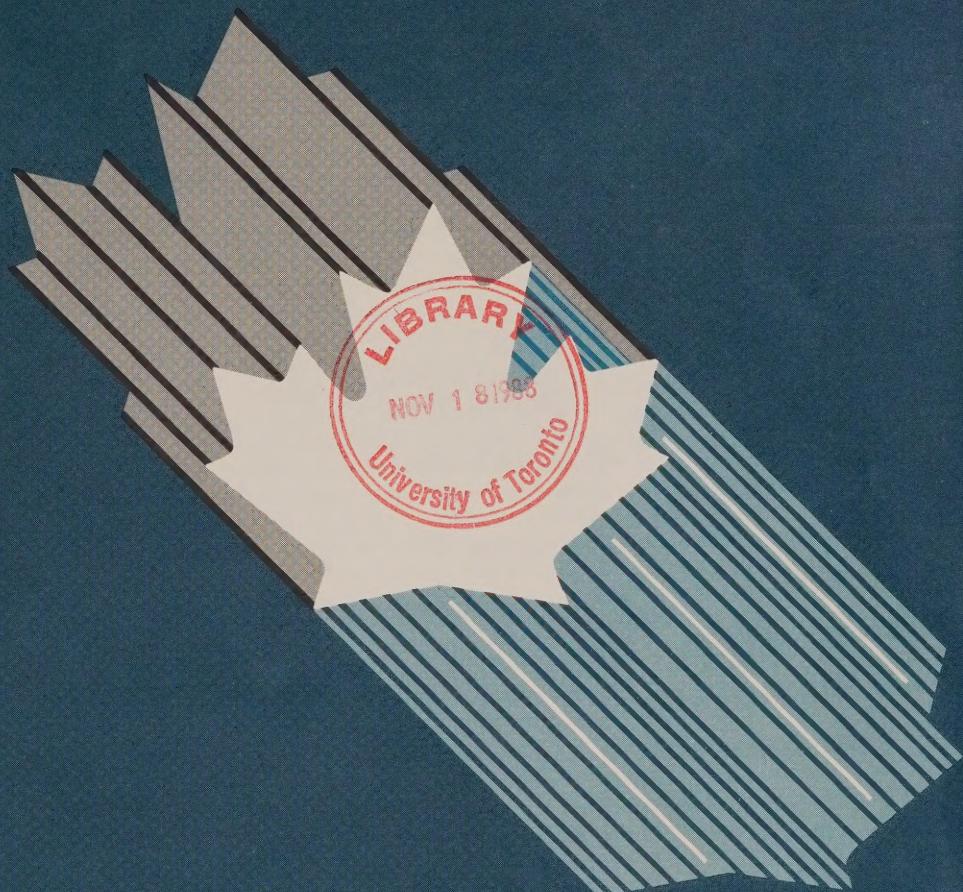


CAI  
IST 1  
1988  
A35



I N D U S T R Y  
P R O F I L E



Industry, Science and  
Technology Canada

Industrie, Sciences et  
Technologie Canada

Agricultural Machinery

Canada

# Regional Offices

## Newfoundland

Parsons Building  
90 O'Leary Avenue  
P.O. Box 8950  
ST. JOHN'S, Newfoundland  
A1B 3R9  
Tel: (709) 772-4053

## Prince Edward Island

Confederation Court Mall  
Suite 400  
134 Kent Street  
P.O. Box 1115  
CHARLOTTETOWN  
Prince Edward Island  
C1A 7M8  
Tel: (902) 566-7400

## Nova Scotia

1496 Lower Water Street  
P.O. Box 940, Station M  
HALIFAX, Nova Scotia  
B3J 2V9  
Tel: (902) 426-2018

## New Brunswick

770 Main Street  
P.O. Box 1210  
MONCTON  
New Brunswick  
E1C 8P9  
Tel: (506) 857-6400

## Quebec

Tour de la Bourse  
P.O. Box 247  
800, place Victoria  
Suite 3800  
MONTRÉAL, Quebec  
H4Z 1E8  
Tel: (514) 283-8185

## Ontario

Dominion Public Building  
4th Floor  
1 Front Street West  
TORONTO, Ontario  
M5J 1A4  
Tel: (416) 973-5000

## Manitoba

330 Portage Avenue  
Room 608  
P.O. Box 981  
WINNIPEG, Manitoba  
R3C 2V2  
Tel: (204) 983-4090

## Saskatchewan

105 - 21st Street East  
6th Floor  
SASKATOON, Saskatchewan  
S7K 0B3  
Tel: (306) 975-4400

## Alberta

Cornerpoint Building  
Suite 505  
10179 - 105th Street  
EDMONTON, Alberta  
T5J 3S3  
Tel: (403) 420-2944

## British Columbia

Scotia Tower  
9th Floor, Suite 900  
P.O. Box 11610  
650 West Georgia St.  
VANCOUVER, British Columbia  
V6B 5H8  
Tel: (604) 666-0434

## Yukon

108 Lambert Street  
Suite 301  
WHITEHORSE, Yukon  
Y1A 1Z2  
Tel: (403) 668-4655

## Northwest Territories

Precambrian Building  
P.O. Box 6100  
YELLOWKNIFE  
Northwest Territories  
X1A 1C0  
Tel: (403) 920-8568

*For additional copies of this profile contact:*

*Business Centre  
Communications Branch  
Industry, Science and  
Technology Canada  
235 Queen Street  
Ottawa, Ontario  
K1A 0H5*

*Tel: (613) 995-5771*

## AGRICULTURAL MACHINERY

1988

## FOREWORD

• • • • •

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to survival and growth. This Industry Profile is one of a series of papers which assess, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological and other key factors, and changes anticipated under the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the papers.

The series is being published as steps are being taken to create the new Department of Industry, Science and Technology from the consolidation of the Department of Regional Industrial Expansion and the Ministry of State for Science and Technology. It is my intention that the series will be updated on a regular basis and continue to be a product of the new department. I sincerely hope that these profiles will be informative to those interested in Canadian industrial development and serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

Minister

Canada

## 1. Structure and Performance

## Structure

The Canadian agricultural machinery industry encompasses manufacturers of a wide range of farm machinery including four-wheel-drive tractors, combine harvesters, seeding and tillage equipment, hay handling and harvesting equipment and grain handling and storage equipment. Over the years, the Canadian industry has successfully developed specialized machinery for the production of cereal grains on large farms under dryland prairie farming conditions. Trade in agricultural implements between Canada and the United States has been essentially duty-free since 1944.

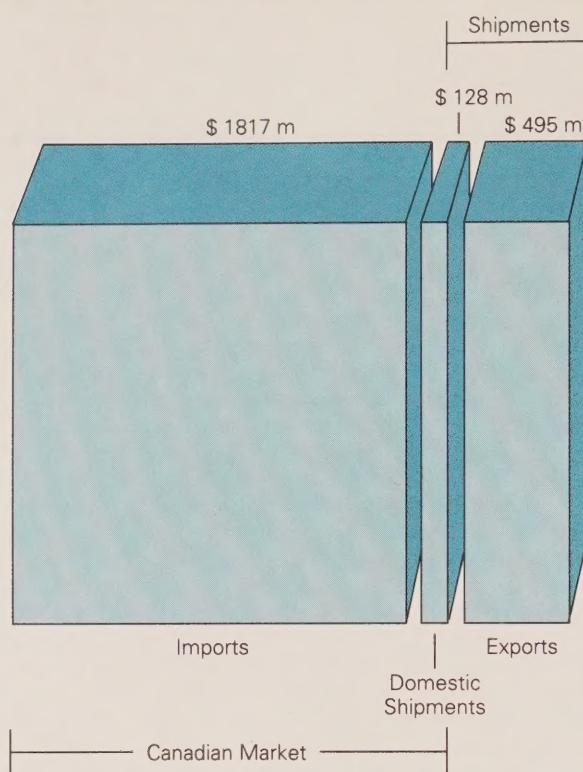
The sector employed 8000 people in 1986 and realized factory shipments estimated at \$623 million, of which \$495 million (79 percent) were exported. Imports in 1986 amounted to \$1.8 billion representing over 93 percent of the Canadian market. Combines and tractors accounted for 66 percent of total imports. The balance was largely made up of other equipment not manufactured in Canada, such as milking machines, reversible mouldboard ploughs, etc. Major exports in 1986, primarily to the United States, included combines, four-wheel-drive tractors, and tillage and seeding equipment.

Full-line firms market through franchised dealers a complete line of farm equipment for all major types of farming from coast to coast. Production is rationalized on a North American or worldwide basis. These companies manufacture the major equipment items such as tractors and combines. They either manufacture or source other implements, (e.g., tillage equipment and seed drills) from other manufacturers.

Short-line firms produce a variety of agricultural implements and attachments such as cultivators, chisel plows, seeders, windrowers and sprayers. As well, these firms produce specialized equipment for particular crops (e.g., potato and tobacco equipment). Most of their sales are made directly to independent equipment distributors or to their own dealers. Less than ten percent of sales are to full-line original equipment manufacturers. Short-line companies are mainly Canadian-owned enterprises and compete in domestic and world markets with full-line manufacturers and those U.S.-based short-line firms that make similar products. An estimated 60 to 70 percent of production is exported, mainly to the United States.

In 1986, the sector was composed of four full-line companies, with Canadian headquarters and manufacturing facilities in Ontario; and 218 short-line manufacturers. Of these short-line companies, 20 percent are located in Quebec, 36 percent in Ontario and 38 percent in the Prairie provinces. The remainder are located in British Columbia and the Atlantic provinces. About 50 percent of the sector's shipments were made by full-line manufacturers. Forty percent of the shipments were made by short-line manufacturers in the Prairie provinces, six percent by Ontario short-line firms and four percent by Quebec short-line manufacturers. Some important changes have occurred since 1986.

Industry, Science and  
Technology CanadaIndustrie, Sciences et  
Technologie Canada



*Imports, Exports and Domestic Shipments  
1986*

In 1986, full-line companies manufacturing in Canada included: John Deere Limited, J.I. Case Canada, White Farm Equipment Company, and Massey Ferguson Ltd. Since then, White Farm Equipment Company has ceased production in Canada, and Massey Combines Corporation, owned by Varsity Corporation (formerly Massey Ferguson Ltd.), was forced into receivership in March of 1988. However, Ford New Holland, Inc., a U.S. full-line company, has acquired a Canadian manufacturing base through the purchase of Versatile Farm Equipment Company — a major Canadian short-line manufacturer of four-wheel-drive tractors, four-wheel-drive bi-directional tractors and swathers located in Winnipeg, Manitoba. At present, therefore, this leaves two full-line companies, John Deere Limited and J.I. Case Canada, in Ontario and one in Manitoba, Ford New Holland Canada Ltd..

The remaining full-line firms are multinationals and highly integrated. The majority of their component requirements are sourced from within their world corporate network. Short-line manufacturers have a lower degree of integration, purchasing the more sophisticated components (e.g., bearings, wheel assemblies, hydraulic cylinders and valves) from firms specializing in such production.

Approximately 90 percent of Canadian trade in agricultural equipment is with the United States. Exports to Australia have increased in recent years and currently account for about five percent of total Canadian exports. The European Community (E.C.) and Japan account for three and less than one percent of total Canadian exports, respectively. Canadian-designed equipment is not always suited to the type of crops and agricultural practices in these markets. Competition from sources other than the United States (i.e., Europe and Japan) has not historically been a significant factor in the Canadian market. Offshore equipment usually consists of products which are not made in Canada, such as conventional two-wheel-drive farm tractors. Imports into Canada from the E.C. and Japan, for example, between 1980 and 1987 have averaged less than ten percent and three percent of total imports, respectively. More recently, however, imports from Europe and Japan of high-horsepower, front-wheel-assist, two-wheel-drive tractors have begun to present serious competition for Canadian-made four-wheel-drive tractors.

#### Performance

The performance of the sector is affected by world commodity prices, foreign and domestic government policies regarding farm subsidies and efforts by certain countries to become self-sufficient in particular commodities such as wheat. During the 1970s, the sector experienced an average real growth of 10 percent annually buoyed by strong commodity prices. Farmers replaced their machinery frequently and expectations for strong market demand for their crops remained high throughout the period. While the export share of sector shipments declined during this period, import penetration of the Canadian market also decreased.

The real output of the sector peaked in 1980. Since then, it has experienced a significant decline as reduced prices for farm products severely affected demand. Farm bankruptcies increased and farmers generally began keeping their equipment longer. This resulted in shipments decreasing at an average annual rate of more than 16 percent in real terms between 1980 and 1986. Sector employment correspondingly dropped from more than 17 400 to 8000 people in the same period.



Since 1981, the depressed demand for farm machinery worldwide has resulted in the near collapse of several major full-line companies and the decline in profits for most world producers. The high cost of maintaining large inventories, of servicing debt loads and of financing sales to dealers and farmers has weakened the financial position of some full-line manufacturers during this period. Consequently, these manufacturers have focused their efforts on reducing costs of production and on maintaining market share and cash-flow levels. In response to these difficult market conditions, a number of major firms such as J.I. Case Canada and International Harvester have merged in the past few years.

For the short-line manufacturers, the decline did not appear to start until 1982, since farmers had first postponed the purchase of major pieces of equipment such as tractors and combines. Since then, short-line manufacturers have demonstrated a greater degree of resiliency than the full-line manufacturers due to their product specialization and lower overhead costs and wage rates. However, it should be noted that some bankruptcies did occur, and that companies will continue to experience a financial strain until net farm incomes are substantially increased.

## 2. Strengths and Weaknesses

### Structural Factors

The principal strength of the industry is in the economies of scale that have resulted from its favourable access to the U.S. market. The free-trade environment for agricultural machinery that has existed for more than 40 years has ensured that the Canadian industry has access to a market large enough to permit Canadian producers to exploit economies of scale whenever appropriate. As a result, fragmentation is not a significant factor for this industry. Other factors benefiting the industry include a favourable cost structure vis-à-vis its competitors for the major inputs of skilled labour and materials.

Despite depressed agricultural world market conditions which have resulted in low capacity-utilization rates — varying from 25 to 50 percent depending on the product — and extensive layoffs, the sector has retained a solid core of skilled workers and good engineering support. In addition, the industry's ability to develop products suited to the particular conditions of dryland farming in North America have aided its competitiveness and contributed to its survival.

Lower cost structures and the availability of skilled labour have enabled some full-line companies to add to their product lines in Canada, thereby reducing the negative impact of the retrenchment and the consolidation process that has been carried out in the major multinational companies worldwide. Some recent acquisitions within the industry have proven beneficial for Canadian operations by extending product lines and providing more extensive distribution networks throughout North America.

The short-line, mainly Canadian-owned firms have been less adversely affected by the market downturn than the full-line companies because of their focus on the production of less-sophisticated equipment. The flexible production process, coupled with lower wage rates, results in lower manufacturing and distribution costs for short-line firms. Their size and flexibility have contributed to their greater resiliency during periods of low market demand. These firms have the capability to innovate and add new product lines with relative ease in order to maintain production and employment levels. (However, as is the case with the full-line companies, their level of activity is influenced by such factors as weather conditions, crops, agricultural commodity prices, farm incomes, government agricultural policies, interest rates and buyers' expectations.) While short-line manufacturers as a group are not facing any major threat, individual firms are vulnerable to those managerial and financial weaknesses typical of small enterprises. In addition, they may face a competitive threat from full-line companies which are able to offer better financing terms and price discounts. As well, full-line firms can also impose stringent conditions on their purchases of original equipment from short-line manufacturers.

### Trade-related Factors

In 1913, the United States removed its import duties on most agricultural machinery. In 1944, Canada also removed its duties on agricultural machinery, thus creating a free-trade environment between the two countries for those products. In both countries, however, a small number of items remain dutiable, mostly those that are perceived to have more than an agricultural end-use. Most of these products may qualify for duty-free treatment if they meet agricultural end-use requirements. Certification procedures are in place in both countries for this purpose.



All GATT countries are accorded the Most Favoured Nation (MFN) duty-free access to U.S. and Canadian markets. Tariffs and non-tariff barriers in Australia, a country of major interest to Canadian exporters, have not been significant factors affecting market access. However, high tariffs in such areas as the E.C. have reduced the ability of Canadian tractor and combine manufacturers to compete in those markets. Tariffs on agricultural equipment entering the E.C. range from four percent to 17 percent.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), the remaining duties will be phased out over periods of up to 10 years. In addition, the trans-border movement of service and technical personnel will be facilitated.

#### **Technological Factors**

In recent years, the Canadian industry has been at the forefront of several technological achievements, including the development of large-capacity four-wheel-drive and bi-directional tractors and axial-flow combines. While product improvements and innovations continue to be made, no new major technological breakthroughs can be expected until markets improve.

### **3. Evolving Environment**

Over the long term, the farm machinery sector should experience a stable but mature market environment as food production increases to meet population growth. As in the past, fluctuations in demand will occur in response to such factors as climate, crop conditions, farm commodity prices, farm incomes, interest rates, attitudes of buyers and agricultural policies of governments. While it is expected that market conditions will improve marginally over the next two to three years, a return to the high level of demand experienced during the 1970s is not likely in the foreseeable future, particularly in light of severely depressed grain prices.

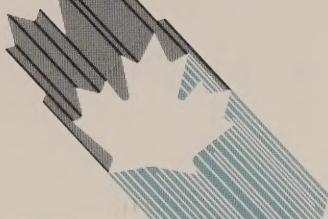
At present, there is concern that abnormally high farm debt, decreasing land values and reduced farm incomes could lead to further deterioration in equipment demand. This will continue to put pressure on the industry and will severely limit its capacity to undertake productivity improvements and the product development required to remain internationally competitive. As noted earlier, while short-line manufacturers as a group are not facing any major threat, individual firms are vulnerable to those management weaknesses typical of small enterprises.



*Total Shipments and Employment*

An improvement in market conditions is needed to assure the long-term viability of larger, full-line and short-line firms that are still in a tenuous financial position despite the considerable downsizing of operations that has taken place. If farm economies do not improve, or were to become worse, then certain areas of heavy production (i.e., large four-wheel-drive tractors and swathers) would be vulnerable to further dislocation. In such circumstances, plant closures and divestitures could affect the Canadian sector severely due to its prairie farming orientation. Improved market conditions, however, would enable companies to reduce inventories, reactivate idle operations and rebuild their balance sheets. In these circumstances, there would be little need to invest in new production facilities, although competitive pressures will undoubtedly increase the pace of productivity and product improvement. At this time, no significant improvement in market conditions is predicted for at least the next two years.

There are several areas in the world, such as the People's Republic of China, that are suitable for the kind of dryland farming practices that have been developed successfully in the cereal-growing regions of North America, and there is a growing interest on the part of these countries to adopt such dryland farming techniques. This presents opportunities for Canadian farm-equipment firms that specialize in this type of machinery to increase and diversify their export sales.



## 4. Competitiveness Assessment

The market for farm machinery worldwide has been depressed for an extended period of time. Most farm-machinery manufacturers throughout the world continue to experience financial difficulties as they try to maintain market share and survive. In this context, the Canadian agricultural-machinery sector generally remains technologically and cost-competitive despite low capacity-utilization rates and limited financial resources. In the short term, the ability of individual companies to maintain market share depends largely on their financial strengths.

In the longer term, the situation is less clear. Notwithstanding the relative competitiveness of Canadian firms, a sustained major increase in commodity markets is vital to maintaining the viability of the agricultural machinery industry in Canada and other countries.

The short-line manufacturers, because of their greater resiliency and lesser financial exposure, have not suffered major dislocations and, to date, have largely retained their competitive position. For many of these firms, however, significantly improved market conditions will also be necessary if they are to remain viable in the longer term.

Given the essentially free-trade regime that already exists for agricultural machinery in North America, the FTA is expected to have only a minor impact on the industry. The formal elimination of remaining duties and the facilitation of temporary transborder movement of personnel will remove administrative impediments.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact:

Surface Transportation and Machinery Branch  
Industry, Science and Technology Canada  
Attention: Agricultural Machinery  
235 Queen Street  
Ottawa, Ontario  
K1A 0H5

(613) 954-3226



## PRINCIPAL STATISTICS

SIC(s) COVERED: 3111\*

	1973	1982	1983	1984	1985	1986**
Establishments	135	203	218	231	241	218
Employment	13 477	12 830	10 439	10 612	9 104	8 000
Factory shipments (\$ millions)	339	1 086	943	1 051	806	623
Gross domestic product 1970 SIC (constant 1981 \$ millions)	346.6	405.0	307.2	329.2	270.8	253.2
Investment (\$ millions) 1970 SIC	9.4	8.6	8.2	19.2	20.5	18.6
Profits after tax (\$ millions)	38.6	(117.5)	(121)	9.2	(70.0)	N/A

## TRADE STATISTICS

	1973	1982	1983	1984	1985	1986**
Exports (\$ millions)	290	651	551	655	522	495.0
Domestic shipments (\$ millions)	49	435	392	396	284	128.2
Imports (\$ millions)	539	1 568	1 405	1 635	1 581	1 817.2
Canadian market (\$ millions)	588	2 003	1 797	2 031	1 865	1 945.4
Exports as % of shipments	86	60	58	62	65	79.4
Imports as % of domestic market	92	78	78	81	85	93.4
Source of imports (% of total value)			U.S.	E.C.	Asia	Other
	1981	89	8	1.5	1.5	
	1982	91	5	1.6	2.4	
	1983	89	8	1.6	1.4	
	1984	85	10	2.9	2.1	
	1985	82	12	4.0	2.0	
	1986	79	13	6.0	2.0	
Destination of exports (% of total value)		U.S.	E.C.	Asia	Other	
	1981	90	2	0.5	7.5	
	1982	87	3	0.7	9.3	
	1983	89	3	0.4	7.6	
	1984	89	2	0.9	8.1	
	1985	88	3	1.4	7.6	
	1986	91	3	2.0	5.0	

(continued)



## REGIONAL DISTRIBUTION — Average over the last 3 years

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	B.C.
Establishments – % of total	2	20	36	38	4
Employment – % of total	1	4	55	40	—
Shipments – % of total	—	4	55	41	—

## MAJOR FIRMS

Name	Ownership	Location of Major Plants
<b>Full-line</b>		
John Deere Limited	United States	Welland, Ontario
J.I. Case Canada	United States	Hamilton, Ontario
Massey Combines Corporation**	Canada	Brantford, Ontario
White Farm Equipment Company**	United States	Brantford, Ontario
Ford New Holland Canada Ltd. ** (Versatile Operations)	United States	Winnipeg, Manitoba
<b>Short-line</b>		
Flexi-Coil Ltd.	Canada	Saskatoon, Saskatchewan
Morris Rod-Weeder Co. Ltd.	Canada	Yorkton, Saskatchewan
Mac Don Industries Ltd.	Canada	Winnipeg, Manitoba
Degelman Industries Ltd.	Canada	Regina, Saskatchewan
Leon's Mfg. Co. Ltd.	Canada	Yorkton, Saskatchewan
Renn Vertec Inc.	Canada	Edmonton, Alberta

\* 1980-SIC

\*\* Mid-1988 — By early 1988 Massey Combines Corporation was in receivership and Ford New Holland, Inc. had acquired Versatile, a short-line manufacturer. In 1986, White Farm Equipment Company ceased production in Canada.



Digitized by the Internet Archive  
in 2022 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761117647693>



\*\*\*\* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars constants de 1981.  
 \*\*\* Les montants indiqués sont exprimés en millions de dollars.  
 \*\* Au milieu de 1988 — Au début de 1988, Massey Combines Corporation a dû déclarer spécialement. En 1986, White Farm a mis fin à ses activités au Canada.  
 \* CTI 1980.

Nom	Emplacement	Propriété	Grandeurs sociétés à gamme complète	Sociétés spécialisées
John Deere Limited	américaine	Welland (Ontario)		
J.I. Case Canada	américaine	HAMILTON (Ontario)		
Massey Combines Corporation**	canadienne	Brantford (Ontario)		
White Farm Equipment Company**	américaine	Brantford (Ontario)		
Ford New Holland Canada Ltd.**	américaine	Winnipeg (Manitoba)	(Versatile Operations)	
Flexi-Coil Ltd.	canadienne	Saskatoon (Saskatchewan)		
Morris Rod-Weeder Co. Ltd.	canadienne	YORKTON (Saskatchewan)		
Mac Don Industries Ltd.	canadienne	Winnipeg (Manitoba)		
Degelman Industries Ltd.	canadienne	REGINA (Saskatchewan)		
Leon's Mfg. Co. Ltd.	canadienne	YORKTON (Saskatchewan)		
Renn Vertec Inc.	canadienne	EDMONTON (Alberta)		

Etablissements (en %)	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	C.-B.
Emplois (en %)	—	—	—	—	—
Expéditions (en %)	41	55	4	20	2

REMARQUE : REVENUE — Marges sur les 3 dernières années

PRINCIPALES STATISTIQUES						
CTI 3111*						
1973	1982	1983	1984	1985	1986*	
Etablissements	13 477	12 830	10 439	10 612	9 104	8 000
Emplois	135	203	218	231	241	218
Expéditions ***	339	1 086	943	1 051	806	623
PIB (CTI 1970)****	346,6	405,0	307,2	329,2	270,8	253,2
Investissements***	9,4	8,6	8,2	19,2	20,5	18,6
Bénéfices après impôts ***	38,6	(117,5)	(121)	9,2	(70,0)	n.d.

STATISTIQUES COMMERCIALES						
Importations (en % du marché intérieur)						
Expéditions internes ***	49	435	392	396	284	128,2
Importations ***	539	1 568	1 405	1 635	1 581	1 817,2
Marché intérieur ***	588	2 003	1 797	2 031	1 865	1 945,4
Exportations (en % des expéditions)	86	60	58	62	65	79,4
Source des importations (en %)						
Autres	92	78	78	81	85	93,4
CEE	8	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5
Asie	1,5	1,6	1,6	1,6	2,4	2,4
Autres	89	91	91	91	91	91
Destination des exportations (en %)						
Autres	90	2	0,5	7,5	9,3	7,6
CEE	91	3	0,7	7,5	8,1	8,1
Asie	91	1,4	0,4	2,0	2,0	2,0
Autres	91	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0

## 4. Evaluation de la compétitivité

Dépuis longtemps déjà, le marché international du matériel agricole est en tête de l'industrie. Presque partout dans le monde, les constructeurs continuent à éprouver des difficultés financières et tenteront de conserver leur part du marché pour survivre. Toutefois, l'industrie canadienne du matériel agricole demeure compétitive, tant sur le plan de la technologie due à la rentabilité, malgré la sous-utilisation de ses capacités et ses ressources financières limitées. A court terme, malgré la relative compétitivité des entreprises canadiennes, seule une reprise soutenue du marché mondial, la situation est moins claire.

En raison de leur capacité d'adaptation aux variations du marché, les fabricants spécialisés n'ont pas connu de perturbations importantes et, jusqu'à ici, ils ont pour la plupart réussi à conserver leur compétitivité. La viabilité à long terme des plusieurs entreprises dépend néanmoins d'une amélioration des conditions du marché.

Etant donné que le commerce du matériel agricole se fait en francise en Amérique du Nord, sur cette industrie. Les dernières ententes internationales tombent avec la suppression des tarifs et le libre échange du personnel administratifs démontrent avec la suppression des effets de part et d'autre de la frontière.

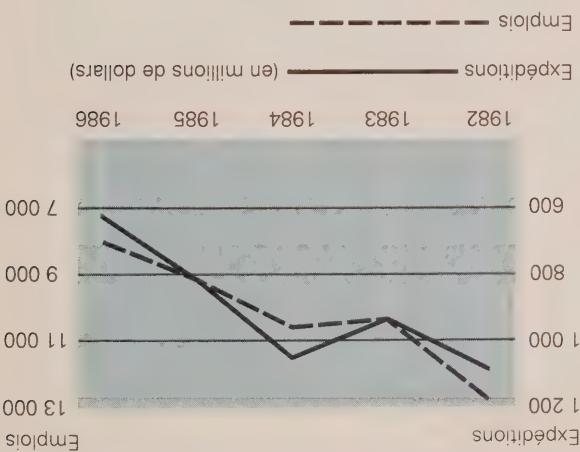
Il existe deux types de marchés : les marchés de détail et les marchés de gros. Les marchés de détail sont ceux où les agriculteurs achètent leurs équipements directement des fabricants ou des distributeurs locaux. Ces marchés sont très concurrentiels et les agriculteurs peuvent trouver de nombreux fournisseurs à bas prix. Les marchés de gros sont ceux où les agriculteurs vendent leurs récoltes ou leurs produits agricoles à des grossistes ou à des négociants qui les revendent à d'autres agriculteurs ou à des usines. Ces marchés sont moins concurrentiels et les agriculteurs peuvent trouver de moins bons prix mais avec moins de risques.

Le marché canadien du matériel agricole est relativement stable et prédictible. Les agriculteurs canadiens sont habitués à acheter leur matériel agricole à bas prix et à utiliser des équipements durables. Cependant, il existe des périodes où le marché peut être instable et les agriculteurs peuvent trouver des difficultés à trouver des fournisseurs ou à vendre leur matériel.

Le marché canadien du matériel agricole est relativement stable et prédictible. Les agriculteurs canadiens sont habitués à acheter leur matériel agricole à bas prix et à utiliser des équipements durables. Cependant, il existe des périodes où le marché peut être instable et les agriculteurs peuvent trouver des difficultés à trouver des fournisseurs ou à vendre leur matériel.

Seule l'amélioration des conditions du marché permettra d'assurer la viabilité à long terme des plus grandes sociétés, spécialement celles qui ont considérablement réduit leurs activités. Si la situation financière est encore précaire, même si elles se détériorent, certains secteurs de machine-outil (comme les gros tracteurs à quatre roues motrices et les bandesuses) risquent d'avoir des difficultés. La fermeture d'usines ou d'entreprises pourra alors entraîner des graves répercussions sur l'agriculture. Par contre, si la conjoncture s'améliore, les entreprises pourront lutter contre leurs stocks, préférer leurs activités et consolider leurs finances. Ainsi, elles ne sortiront pas incitées à investir dans de nouvelles installations, même si la concurrence les oblige à augmenter leur taux de productivité et à améliorer leurs produits. Actuellement, rien ne laisse prévoir une telle amélioration dans un avenir proche.

Certains pays, comme la République populaire chinoise, pourraient bénéficier de l'aridoculture, technique mise au point avec succès dans les régions semi-arides d'Amérique du Nord; aussi sont-ils fort intéressés à adopter ces techniques de culture, ce qui pourrait présenter, pour les entreprises canadiennes spécialisées, des occasions d'élargir leur clientèle sur les marchés internationaux.



A long terme, la situation de l'industrie du matériel agricole devrait être stable car le marché connaîtra un essor en fonction de l'augmentation de la production alimentaire pour répondre aux besoins croissants par l'expansion démographique. Comme toujours, cette industrie sera soumise aux fluctuations des recettes, aux prix des produits agricoles, aux revenus des agriculteurs, aux taux d'inflation, au comportement conjoncturel et à la politique officielle. Même si la conjoncture s'améliorera au cours des 2 ou 3 prochaines années, il n'y a pas lieu d'espérer un retour à la forte demande des années 70, complète tenu surtout de la baisse du cours des céréales.

La nouvelle base de la demande est à la dette normalement élevée et les revenus réduits des cultivateurs ainsi que la dévaluation de la livre sterling font peser sur cette industrie un effet négatif qui devrait se traduire par une diminution de la production et l'arrêt de certains projets. Ces facteurs continueront d'avoir des effets fongice. Ces chances d'améliorer sa productivité et de créer des opportunités pour demeurer concurrentiel à l'échelle internationale. Quant aux fabricants spécialisés, qu'en ne menace en tant que groupe, ils auront toujours à surmonter les charges administratives.

## **3. Evolution de l'environnement**

**Facultés technologiques**  
Au cours des dernières années, l'industrie canadienne a su rester à l'avant-garde du progrès technologique, pour la mise au point de tracteurs très puissants à quatre roues motrices, de modèles bidirectionnels ou encore de moissonneuses.  
battuesuses exiales. Même si d'autres améliorations et innovations se produisent, il ne faut s'attende à aucune découverte technique d'importance avant la rentrée du marché.

Tous les pays signataires du GATT bénéficient du tarif de la nation la plus favorisée (TNP) et ont accès, en francilise de droits, aux marchés canadiens et américains. Les tarifs et les autres obstacles ne sont pas des facteurs déterminants de l'accès au marché canadien, d'un très grand intérêt pour les exportateurs canadiens. Cependant, les tarifs en vigueur sur les marchés canadiens, comme le CEE, sont nul à la frontière, du personnel d'entretenir et du personnel technique en sera facilité.

En vertu de l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les tarifs encore en vigueur servent élimines dès 10 ans, et le mouvement, à la frontière, du personnel d'entretenir et du personnel technique en sera facilité.

Sur la matière agricole importante, des tarifs allant de 4 à 17 p. 100, l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis, les tarifs encore en vigueur servent élimines dès 10 ans, et le mouvement, à la frontière, du personnel d'entretenir et du personnel technique en sera facilité.

que le commerce se fait librement entre les deux. Cependant, chaque pays a continué de prélever des droits sur l'importation de certains produits, surtout ceux qui servent à l'agriculture, mais si l'importation aux normes d'utilisation agricole, la plupart entrent en franchise. A noter qu'il existe une procédure d'homologation, à cette fin, tant au Canada qu'aux Etats-Unis.

Facteurs liés au commerce

Les coûts d'administration peu élevés et la compétitivité et de sa survie.

Le déplacement des sociétés d'entreprises pour les multinationales. Certaines entreprises ont permis à certains groupes canadiens de leur gamme de produits, atteignant ainsi les effets négatifs des multiples reorganisations et répliques stratégiques connus par les leurs installations au Canada car elles ont pu étendre leur gamme de produits tout le long de l'Amérique du Nord.

Leur acquisition fort avantageuses pour les entreprises canadiennes, ont été moins durable de propriété canadienne, parce que touchées par l'affaiblissement du marché, parce que complexes. En raison de son calibre, de sa polyvalence et des salaires moins élevés, ce secteur a pu redire ce qui touche les emplois, ce secteur s'adapter à la baisse de la demande. Pour protéger ses coûts de production et de distribution et à un taux de production et de vente assez élevé

qui prouve d'innovation et arriver assez rapidement à agrandir sa gamme de produits, ce secteur a alors mis en place une politique de prix des produits agricoles, les revenus des agriculteurs, la politique métropolitaine, les recoltes, le prix des produits acheteurs. Même si aucune menace ne pese sur les entreprises spécialisées, chaque fabriquant est vulnérable sur le plan financier et administratif, car il doit soutenir la concurrence des grandes sociétés qui offrent de meilleures rabais et des conditions de financement plus avantageuses, et imposent des restrictions au moment de l'achat de matériels spécialisés.

Malgare l'affaissement du marche agricole international, provoquent de tres nombreux mises à pied ainsi qu'une baisse du taux de la capacité de production, qui varie de 25 à 50 %. 100, selon les produits, ce secteur a connu un solide nouveau de main-d'œuvre qualifiée et de bons services techniques. De plus, la compétence de cette industrie à créer des produits répondant aux conditions nord-américaines de la culture en sol aride a joué en faveur de sa

**Facteurs structurels**

La principale force de cette industrie résulte des économies d'échelle qui lui permettent d'accéder plus facilement au marché américain. Depuis plus de 40 ans, l'absence de barrières douanières pour le marché agricole a ouvert à l'industrie canadienne un marché d'une envergure telle que les constructeurs ont eux aussi pu réaliser d'importantes économies d'échelle. La fragmentation n'est donc pas un phénomène marginalisé dans cette industrie, qui a également eu sur ses concurrents l'avantage d'une structure de coûts très favorable au chapitre de la main-d'œuvre spécialisée et du matériel.

## 2. Forces et faiblesses

Après avoir attiré un sommet en 1980, la chute des cours internationaux des produits agricoles, affectant durablement la demande. Avec l'augmentation des familles, la plupart des agriculteurs ont décidé de faire durer leur métier. Ainsi, le 1986 à 1986, la baisse annuelle moyenne des expéditions, en chiffres réels, a été de plus de 16 p. 100 et le nombre d'employés dans ce secteur passait de 17 400 à 8 000.

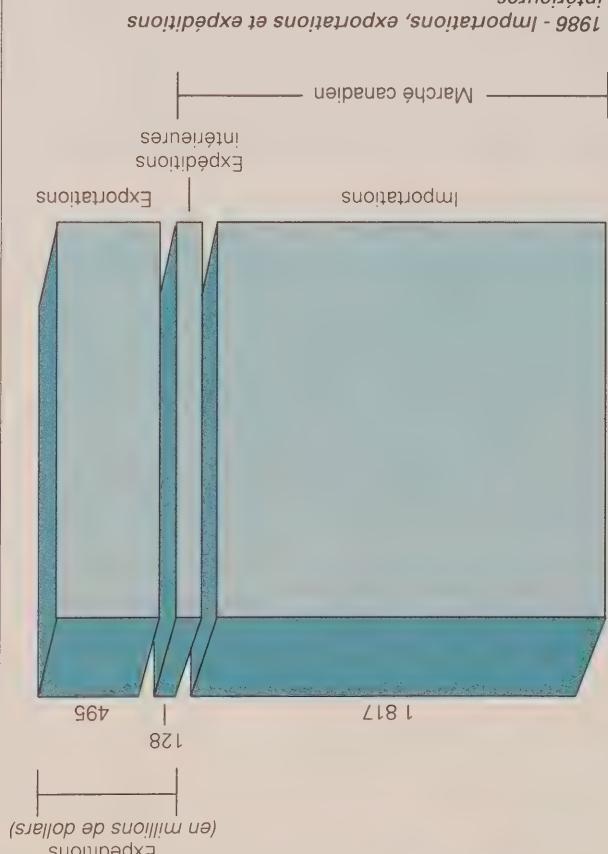
Débutés 1981, la baisse de la demande internationale a sérieusement ébranlé plusieurs grands constructeurs de matériel agricole et résulté des ventes aux concessionsnaires et aux agriculteurs qui ont aussi contribué à l'affabilissement de la situation financière de certains d'entre eux, dont opte pour la fusion. Certaines d'entre eux, notamment J.I. Case Canada ou les molissonnées-batteuses. Depuis, ces fabricants ont mixé réussi à adapter que les grandes entreprises, en raison même de leur spécialisation et fixes sont moins élevés. Cependant, ce secteur a aussi connu des failles et la situation financière de bien des entreprises continue à être difficile, à moins que les revenus des agriculteurs n'augmentent sensiblement.

Les autres grands sont des multinationales à intégration verticale qui, en général, recourt à leur réseau interne matinal pour s'approvisionner en pièces. L'intégration des entreprises spécialisées est moins notable car celles-ci se procurent leurs composantes de routes, cylindres et soupapes hydrauliques auprès d'autres fabricants spécialisés dans ce genre de produits.

En 1986, les 4 grands constructeurs canadiens, soit John Deere Limited, J.I. Case Canada, White Farm Equipment Company et Massey Ferguson Ltd., proposaient une gamme complète de matériel. Depuis, White Farm a mis fin à ses activités au Canada et Massey Combinés Corporation, propriété de la Varity Corporation Ltd. (superavant Masssey Ferguson), a du déclarer faillite en mars 1988. Cependant, Ford New Holland, Inc., société américaine à gamme complète, a fait l'acquisition d'installations au Canada en achetant Versatile Farm Equipment Company, entreprise qui fabriquait des tracteurs à quatre roues motrices, des modèles courant ou bidirectionnel, ou resté docile plus que 2 grands constructeurs à game complète en Ontario, John Deere Limited et J.I. Case Canada, et un au Manitoba, Ford New Holland Canada Ltd.

Rendement

Prés de 90 p. 100 du commerce dans ce secteur se font avec les Etats-Unis. Recemment, les exportations à destination de l'Australie se sont accrues et représentent actuellement environ 5 p. 100 des exportations canadiennes; quant aux exportations vers la CEE et le Japon, elles comprennent respectivement pour 1 p. 100 et moins de 1 p. 100. Souvent, le marché canadien est aux faibles cultures de ces pays et, malgré le caractère déterminant de l'équipement d'outre-mer, consiste surtout en des machines non fabriquées au Canada, comme les tracteurs ordinaires à deux roues importées. En moyenne, de 1980 à 1987, les produits importés de la CEE et du Japon représentent respectivement moins de 10 p. 100 et de 3 p. 100 du total des importations canadiennes. Toutefois, le Canada vient d'acheter des modèles européens et japonais de tracteurs très puissants à deux roues qui sont une concurrence serrée aux tracteurs canadiens à quatre roues motorisées.





## INDUSTRY PROFILES

Enclosed is the fourth group in the series of Industry Profiles being produced by Industry, Science and Technology Canada. Each of these papers summarizes the current competitiveness of a Canadian industrial sector and is intended to serve as a basis for discussion of industrial trends, prospects and strategic directions.

The profiles included in this package are:

- Agricultural Machinery
- Toys and Games
- Non-Ferrous Semi-Fabricated Products
- Animal Feeds
- Wood Shakes and Shingles
- Telecommunications Equipment

October 1988

## PROFILS DE L'INDUSTRIE

Voici la quatrième série de profils de l'industrie préparés par Industrie, Sciences et Technologie Canada. Chaque document donne un aperçu de la compétitivité actuelle d'un secteur industriel canadien et pourrait servir de base à toute discussion sur les tendances, les orientations et les perspectives d'une industrie donnée.

Cette quatrième série présente les documents suivants :

- Matériel agricole
- Jeux et jouets
- Métaux non ferreux - Produits semi-finis
- Aliments pour animaux
- Bardeaux de bois
- Matériel de télécommunications

Octobre 1988



# Bureaux

# régiōnaux

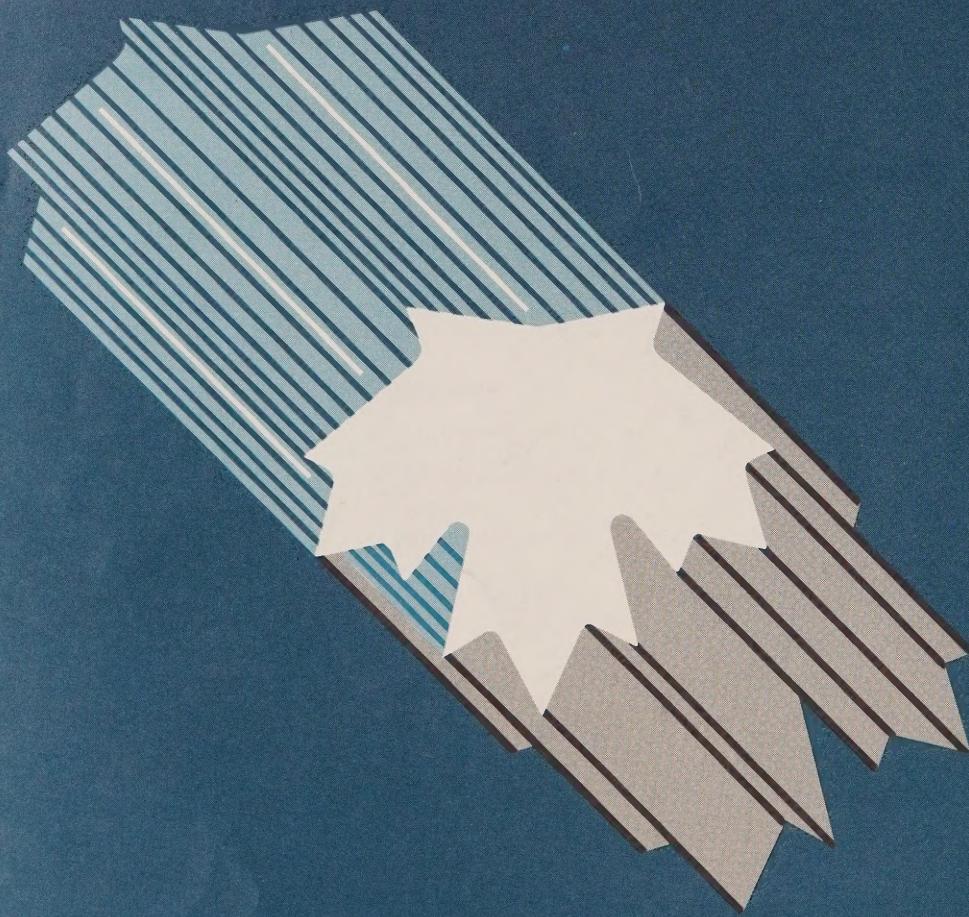
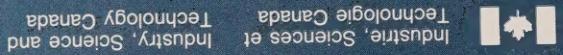
<b>Terre-Nevue</b> Parsons Building 90, Avenue O'Leary C.P. 8950 ST. JOHN'S (Terre-Nevue) A1B 3R9 Tel.: (709) 772-4053  <b>Québec</b> Tour de la Bourse Scotia Tower 9e étage, bureau 900 C.P. 11610 Bureau 3800 800, place Victoria Tour de la Bourse Québec  <b>Colombie-Britannique</b> Scotia Tower 9e étage, bureau 900 C.P. 11610 Bureau 3800 800, place Victoria Tour de la Bourse Québec  <b>Ontario</b> Tour de la Bourse Scotia Tower 9e étage, bureau 900 C.P. 11610 Bureau 3800 800, place Victoria Tour de la Bourse Québec  <b>Yukon</b> 108, rue Lambert Bureau 301 Whitehorse (Yukon) Y1A 1Z2 Tel.: (403) 668-4655  <b>Manitoba</b> 330, avenue Portage Bureau 608 Precambrian Building Sac postal 6100 Yellowknife C.R. 981 WINNIPEG (Manitoba) R3C 2V2 Tel.: (204) 983-4090  <b>Saskatchewan</b> 105, 21e Rue est 6e étage Saskatoon (Saskatchewan) S7K 0B3 Tel.: (306) 975-4400  <b>Nouveau-Brunswick</b> C.P. 1210 770, rue Main MONCTON (Nouveau-Brunswick) E1C 8P9 Tel.: (506) 857-6400  <b>Alberta</b> Cornerpoint Building 10179, 105e Rue Bureau 505 EDMONTON (Alberta) T5J 3S3 Tel.: (403) 420-2944  <b>Centre des entreprises commerciales et communautaires</b> 235, rue Queen Technologie Canada K1A 0H5  <b>OTTAWA (Ontario)</b> 235, rue Queen Industrie, Sciences et technologie Canada Tel.: (613) 995-5771
---

Canada

## Matériel agricole

Industry, Science and

Technologie Canada



DE L'INDUSTRIE

P R O F I L